**标杆房地产全流程精细化管理研修班**

**开课时间：2017年3月25-26日**





近看机遇，远观实力。现今房地产市场，不乏善抓机遇者。然谋一时易，图一世难。未来市场，看到机遇易，把握机遇难。企业欲生生不息、欲蒸蒸日上、欲长治久安，要有实力！有实力者，方能看到机遇，又能把握机遇。实力，或资金、或土地、或专业、或人才、或品牌。前两者，谓资本力；后三者谓专业力。**近十年来，市场高速发展，企业快速扩张，资本力虽可迅速聚集，专业力却难快速复制。市场高奏凯歌之时，专业根基薄、专业团队弱之诟病，却已悄然埋下。提升专业力，为战略选择之必然。建专业团队，为行动落实之必然。当先行赢得先机，勿落后丧失主动。**



**强将特训**—特邀标杆企业在职高管，结合标杆项目实战讲授；

**与时俱进**—最前沿的房地产咨讯：探索房企转型机遇，寻找房企升级秘径；

**精益求精**—最专业的房地产开发流程：实战解析+标杆案例讲解，用事实诠释专业；

**运筹帷幄**—最全面的房地产管理系统：解析精细化管理模式之道，让管理变得更简单；

**博采众长—**最多元的房地产开发业态：纵向深耕+横向联动，揭秘多元化业态经营模式；

**绝处逢生—**最亟待解决的房地产难题：业内精英帮助高库存房企业快速去化、化险为夷。



**打造新型房地产企业全流程管理学习体系：国家宏观经济与互联网金融篇、房地产战略管理篇、项目管理篇、运营管理篇、设计管理篇、工程管理篇、成本管理篇、智能物业管理等，结合实战案例致力于锻造房地产企业家实战运营能力，房地产顶层管理梯队的培养。**



|  |  |
| --- | --- |
| **房地产与互联网金融融合与创新**  **一、**互联网金融定义、出现的背景、现状和前景  **二、**互联网金融的监管逻辑和法规  **三、**房地产金融如何互联网化  **四、**移动支付和第三方支付  **五、**大数据的征信和网络贷款  **六、**众筹与房地产众筹的运作和案例分析  **七、**众筹的概念和内容  **八、**房地产众筹的方式探讨  **九、**房地产股权众筹的运作  **十、P2P**与房地产**P2P**的运作和案例分析  **十一、**房地产**P2P**众筹的运作 （对开发商融资）  **十二、**房地产**P2P**的运作 （对买房者融资）  **十三、**建筑工程保理和社区**O2O**理财等 | **智能物业和智慧社区**  **一、**物业行业现状与发展趋势  **二、**什么是社区经济？  **三、**社区经济模式下的资源配置  **四、**智慧社区如何引领社区进入互联网大时代  **五、**传统社区物业管理VS智慧社区物业管理  **六、**智慧社区模式下物业管理的日常运作  **七、**智慧社区模式下的财富模式  **八、**如何在“零”物业费血腥竞争的夹缝中求生存？  **九、**业主、商家、物业管理企业三赢模式的构建  **十、**案例：“微”时代背景下的小区管理  **十一、**社区**O2O**模式构建与标杆物业企业经营分享  **十二、案例：**万科物业智慧社区创新经营与分享  **十三、案例：**绿城物业智慧社区创新经营与分享 |
| **房地产O2O商业模式**  **一、**正向**O2O**商业模式与反向**O2O**商业模式  **二、O2O**基本特征：去中心化、去媒体化、去中介化  **三、**房地产**O2O**模式的发展趋势  **四、**房地产行业的**O2M**营销模式将成为大势所趋  **五、**地产行业的**O2O**运营之道  **六、O2O**案例分析：CitizenM酒店集团与瑞士家具公司Vitra的反向**O2O**营销  **七、O2O**案例分析：地产公司如何做社区**O2O**平台？  **八、**商业地产与**C2B**模式  **九、**如何用互联网思维去重构房地产行业？  **十、**粉丝经济时代：创新为本，内容为王  **十一、O2O**与**C2B**、大数据、物联网、新技术的关系 | **房地产轻资管理**  **一、**传统房地产开发和投资的困境、转型及升级  **二、**地产开发阶段的资产管理及其轻资产管理创新  **三、**地产开发阶段的融资创新、轻资产运营的模式设计和方法  **四、**地产持有阶段的资产管理及其轻资产管理创新  **五、**房地产物业管理、设施管理、资产管理、房地产资产证券化  **六、**房地产投资信托基金及其在中国的实践和前景  **七、**房地产持有阶段的融资创新、轻资产运营的模式设计和方法  **八、**房地产互联网企业的轻资产管理  **九、**房地产物业管理的轻资产管理 |
| **绿色建筑与住宅工业化**  **一、**“十二五”绿色建筑和绿色生态城区发展规划  **二、**工业化概论：发达工业化国家与我国差距  住宅工业化优势与万科住宅工业化战略解读  **三、**万科住宅工业化战略实施 ( 从趋势、转型战略、  **四、**平台设计**3** 种角度解读)  **五、**住宅工业化面临的**3 大**挑战及案例  对标万科和国内标杆及日本建造工业化模式与  转型路径，解读住宅工业化核心与本质  **六、**万科工业化实施案例解读  **七、PC**构件在商业住宅建筑中应用的技术要点 | **房地产二次开发**  **一、**新型房地产企业组织架构如何构建  **二、**二次开发的商业模式创新  **三、**如何构建专业的房地产一次开发体系  **四、**二次开发的赢利模式  **五、**二次开发的平台建设  **六、**二次开发与互联网金融工具  **七、**二次开发与金融创新  **八、**二次开发的机遇和挑战  **九、**标杆房企二次开发的策略  **十、**案例解析 |



|  |  |
| --- | --- |
| **开发报建**  **一、**如何理解和判断房地产项目的开发报建  **二、**如何构建适合房地产企业的报建流程和体系  **三、**报建工作典型难点及技术处理  **四**、不同类型开发企业实际关注的报建节点  **五、**房地产企业开发报建团队的建设  **六、**房地产开发项目报建类相关政策法规分析  **七、**房地产公共关系的理念  **八、**公共关系对房地产企业的价值体现  **九、**如何搭建和维护开发建设中的公共关系平台 | **规化设计**  **一、**产品印象特征  **二、**地产产品发展阶段解析  **三、**产品定位的思路与流程  **四、**产品风格分类特征  **五、**产品策划阶段的设计管理方法  **六、**概念规划阶段的设计管理解析  **七、**绿城商业项目规划设计--项目案例解析  **八**、绿城大型规划项目案例解析  **九、**绿城产品标准与设计管理标准化的 |
| **成本管理**  **一、**房地产企业工程合同管理及案例解析  **二、**地产企业签证变更管理及案例解析  **三、**房地产企业工程预结算管理及案例解析  **四、**房地产企业工程档案管理及案例解析  **五、**房地产企业招标采购管理  **六、**房地产企业全成本管理及案例解析 | **工程管理**  **一、**工程管理的范围及现状  **二、**工程项目管理关键要素管理  **三、**现场管理及工程质量把控  **四、**计划管理  **五、**房地产项目风险管理  **六、**分享标杆地产企业的多年积累的经验和剖析 典型案例 |
| **营销策划**  **一、**房地产新形势下房地产营销特点  **二、**房地产全程营销  **三、**房地产前期市场研究与产品定位建议  **四、**移动互联网创新营销策略  **五、**房地产**O2O**营销解决方案  **六、**王牌营销团队的组建和管理  **七、**房地产市场定位与营销策划  **八、**体验式营销的概念与应用 | **精装修**  **一、**精（全）装修的概念及背景  **二、**如何进行精装项目的前期组  **三、**全装修清单前期形成步骤之一组织计划管控手段  **四、**全装修清单前期形成步骤之二竞品调研，树立标杆  **五、**全装修清单前期形成步骤之三周边环境因素分析客**六、**户界面的思考如何弄清客户究竟要什么  **七、**精装修工程设计与实施  **八、**精装修项目工程角度研讨 |



|  |  |
| --- | --- |
| **战略管理**  **一、**房地产企业组织设计基础  **二、**房地产企业组织设计  **三、**地产公司或项目公司岗位及人员配置  **四、**组织设计与岗位设计  **五、**工作分析与岗位说明书 | **计划运营**  **一、**异地多项目运作下的管控模式  **二、**运营管理组织机构  **三、**计划与运营管理实务  **四、**制度、标准、流程的建设与管理  **五、**运营管理的发展方向 |
| **项目管理**  **一、**项目的综合管理  **二、**项目的范围管理  **三、**项目的质量管理  **四、**项目的时间管理  **五、**项目的风险管理  **六、**项目的采购管理  **七、**项目的人力资源管理  **八、**项目的沟通管理  **九、**项目的成本管理 | **财务管理**  **一、**房地产企业的生命密码——如何保持持续成长  **二、**从财务的视角切入——该地产项目能赚钱吗  **三、**读懂财务三张表比营销策略更重要  **四、**财务分析——如何撬劢房企的“阿基米德”  **五、**整体规划，实现税负下降 **10%～30%**  **六、**融资拿地税务规划与风险管理  **七、**开发阶段税务规划与税务风险管理  **八、**如何解决土地增值税清算问题  **九、**如何顺利实现房地产项目清算注销  **十、**如何化解税务稽查危机 |
| **人力资源管理**  **一、**房地产组织发展  **二、**房地产人力资源管理定位  **三、**基于组织发展的房地产HR管理架构  **四、**房地产人力资源战略  **五、**房地产人才能力规划  **六、**房地产管控与流程  **七、**房地产**HR**规划  **八、**房地产企业招聘管理  **九、**房地产企业人才培养  **十、**房地产企业绩效管理  **十一、**战略地图与**KPI**落地 | **客户关系管理**  **一、**地产标杆客户发展轨迹剖析  **二、**如何设计地产客户关系管理发展战略及客户战略制定的思路  **三、**从美国帕尔迪的发展，解析、设计地产“客户导向”的流程与标准  **四、**构建产品防线——客户投诉处理体系和危机处理  **五、**体验管理-----房地产体验和触点管理以及地产服务“八步法”的流程解读  **六、**洞察先机——地产客户信息系统的建设与管理  **七、**地产“客户会”效用（会员、网站、刊物等）管理及战法 |



|  |  |
| --- | --- |
| **养老地产**  一、中国养老养生地产发展现状及最新政策解读  二、养老养生地产商业模式与创新设计  三、养老养生地产投融资理念  四、国内外经典养老案例解析 | **文化地产**  **一、**文化产业前沿问题  **二、**文化地产商业模式与创新设计  **三、**文化产业投融资理念  **四、**文化地产规划及案例分析 |
| **旅游与酒店地产**  一、中国旅游地产开发理论与经典案例  二、旅游地产与自然风景区的有机结合  三、产权式度假酒店与产权式商务酒店  四、酒店定位策划、酒店建筑设计及特性装饰 | **工业地产**  **一、**中国的工业地产发展状况  **二、**工业地产的投资策略与融资模式分析  **三、**工业地产主题定位与商业运营模式  **四、**开发区、产业园区的建设与合作 |
| **住宅地产**  **一、**中国住宅房地产发展回顾  **二、**住宅地产的投资定位与分析  **三、**住宅地产的项目投资组合  **四、**住宅地产中的商业配套 | **商业地产**  **一、**商业地产的开发模式及投资策略  **二**商业地产的业态组合策略、商圈的分析及定位  **三、**商业地产的招商与运营的管理  **四、**商业房地产投资的九种模式及开发风险控制 |



|  |  |
| --- | --- |
| 整合“**万科、碧桂园、龙湖”**等标杆企业的营销专家，到学员企业进行实例演练，以好的产品为基础，价格为手段，渠道为关键，推广为助力，形成一套去库存的组合拳，真正为房企解决库存积压的难题。 | |
| **一、产品**  1、家居智能化 2、户型多样化 3、私人定制化  **二、价格**  1、 巧玩首付　 2、巧降价  3、 金融理财 4、打包套餐 | **三、渠道**  1、自销团队2、全民营销3、线上卖房  4、分销渠道5、自建拓客团队  **四、推广**  1.新媒体营销2、O2O营销 |







1、房地产开发企业及相关企业的总经理、董事长

2、房地产企业项目总经理、拟派驻项目的职能部门总经理

3、房地产企业拟按项目总经理、职能部门总经理标准培养的各专业部门经理



**学制一年，分阶段授课，每月上课一次，每次集中授课2天（周末）。**



全部课程学费：人民币**70000元/人（**包括：报名费、学费、书本资料费、证书费、教学管理费、拓展培训费）学习期间的食宿费、交通费及国内外考察费自理。



**联系老师：联系人 ：陈老师、王老师 电话：010-59480917**

**标杆房地产全流程精细化管理高及研修班**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 姓 名 |  | 性 别 |  | | 出生年月 |  |
| 民 族 |  | 最高学历 |  | | 专 业 |  |
| 手机号码 |  | 单位电话 |  | | 单位传真 |  |
| 现任职务 |  | 担任年限 | 年 | | E—MAIL |  |
| 身份证号码 |  | | | | | |
| 单位名称 |  | | | | 单位网址 |  |
| 单位地址 |  | | | | 邮政编码 |  |
| 经营范围 |  | | | | | |
| 资产规模 |  | 年营业额 |  | | 员工人数 |  |
| 学习目标 |  | | | | | |
| 兴趣、爱好 |  | | 文体特长 |  | | |
| 学习经历 |  | | | | | |
| 工作经历 |  | | | | | |
| 您是通过什么途径了解到本招生信息的：  □报纸(注明名称): □杂志(注明名称): □我院网站  □其它网站(注明名称): □我院刊物（院报、院刊等） □媒体报道  □信件 □其它(注明情况)：  □朋友推荐(如推荐人为我院老学员,请务必注明:推荐人姓名 所属班级) | | | | | | |
| 是否需要协助预定住宿: □否 □是 | | | | | | |
| 此表复印或传真均有效，请务必详细真实填写上述信息  请将学费通过银行汇入指定运营帐户 | | | | | | |